

BUSINESS

Berlingske

3. SEKTION
MANDAG
04.05.2009

BUSINESS.DK I DAG ■ STORE NAVNE TIL DANMARK FOR AT TALE GRØN IT ■ 3,5 MIO. JOB I EU FORSVINDER ■ REGNSKABER FRA SMÅBANKER

DANSKE BANK STÅR UDEN KRONPRINS

■ Finanskrisen har svækket Danske Banks topchef Peter Straarup. I morgen løfter banken sløret for, hvordan de første tre måneder af 2009 er gået. Det kan øge presset mod Straarup, men der står ingen oplagt kronprins klar i kulissen. Side 4



DANSKE BANKER BRUGT SOM SKATTELY

■ De store danske banker har afdelinger i skattely som Luxembourg, Schweiz og Gibraltar. Skat har undersøgt 700 personers forhold, og 152 sager er afsluttet, mens resten venter på politiets videre efterforskning. Side 6-7

MÆGLERE DROPPER SOLGT ELLER GRATIS

■ Ejendomsmæglerne er på vej til at droppe princippet om »solgt eller gratis«. Nye betalingsformer er dukket op. Side 10-11

STORMAGASIN FYLDER 100 ÅR MIDT I KRISEN

■ Trods finanskrisen inviterer Selfridges i London til fødselsdagsfest. Side 15

DAGENS TEMA

IT & TELE

12-14

Store virksomheder kræver længere kredit



Krisen har fået bl.a. Matas, Arla og Carlsberg til at presse deres mindre leverandører til at give længere kredit og lavere priser. Arlas nye kreditaftale betyder en besparelse på et trecifret millionbeløb, og hos Carlsberg går der minimum 60 dage, før leverandørerne får deres penge. Side 5



NYHED! Ta' på miniferie på Hotel LEGOLAND® og Lalandia.
Super åbningsstilbud: Ta' 3 overnatninger – betal kun for 2! Book nu på LEGOLANDresort.dk

SÅDAN YDER DU DIT OPTIMALE

EN AFTEN
MED PETER
LANGDAL



PRIS KR. 395

Hvordan opbygges den kreative arbejdsplads, der giver mulighed for løbende innovation og udvikling? Hør bl.a. om hvordan man skaber et lystfuldt arbejdsklima, der summer af engageret spillelyst, samt hvordan man får et kreativt modspil ud af de økonomiske begrænsninger.

TID OG STED

Torsdag 26. maj 2009
kl. 16.15 - 19.00
SAS Radisson Falconer
Falkoner Allé 9,
2000 Frederiksberg
Deltag også i konkurren-
cen om et solo-medlem-
skab af Speakers Club

Se mere på www.lidtmore.dk/dit-optimale

LÆSERSHOP
www.lidtmore.dk



LOMMEULD ELLER COOL CASH. Mangler du tip til din privatøkonomi? Følg med hver dag på www.dinepenge.dk

BUSINESS

Mindre leverandører presses af de store

Ny undersøgelse viser, at otte ud af ti virksomhederne vender ryggen til gamle aftaler og genforhandler nye, hvor de især presser de mindre leverandører. Det vil betyde endnu flere lukninger, spår Dansk Erhverv.

Af Vibeke Daell Bjerrum

Virksomhederne strømmer til forhandlingsbordet som aldrig før, og her presser de især de mindre leverandører hårdt.

Det er i og for sig ganske naturligt, at virksomhederne forsøger at presse leverandørerne på prisen i krisetider, men forhandlingslysten har ifølge en ny undersøgelse nået nye højder i dansk erhvervsliv.

En undersøgelse som rådgivningsvirksomheden MarketWatch Management har foretaget i marts og april blandt 112 danske top-1000 virksomheder viser således, at hele otte ud af ti af virksomheder genforhandler al-

lerede indgåede aftaler. Og adspurgte om, hvad der er til forhandling, svarer samtlige deltagende virksomheder, at det især er prisen, de gerne vil have presset ned.

»Virksomhederne er slået over i en panisk tilstand, og fokuserer udelukkende på at spare. Samtidig ser det ud til at forhandlingerne er blevet mere trussels-baserede, hvor man dikterer, at prisen skal så og så langt ned, eller at betalingsbetingelserne skal udvides med så og så meget, ellers er der ingen aftale,« siger Claus Hylstoft Blomsterberg, der er direktør i MarketWatch Management, som rådgiver virksomheder i forhandling.

Hos Dansk Erhverv nikker

cheføkonom Jens Brendstrup genkendende til tendensen.

»Det har et stort omfang, og virksomhederne er ekstremt prisfikserede, når de skal genforhandle kontrakter. I mere ekstreme tilfælde op-siger de også gerne aftalerne, hvis ikke prisen kan komme langt nok ned.«

Forbrugerne holder igen

Foruden lavere priser forsøger virksomhederne desuden at presse leverandørerne ved at ændre kredittider eller andre leverandørbetingelser, og det er stort set inden for alle brancher, man har sat sig til forhandlingsbordet for at spare kroner på bundlinjen.

Arla meddelte således i sidste uge, at mejerigiganten

forventer at spare et tre-cifret millionbeløb i 2009 ved at indføre længere betalingsbetingelser over for en række leverandører.

Samme idé har man fået hos Matas. Her har man inden for få måneder ændret betalingsbetingelserne betydeligt, sådan at nogle leverandører nu må vente måneden ud plus 65 dage, før de får betaling for deres varer. Men sådan må det være, når forbrugerne også holder igen, oplyser Matas-direktør Terje List.

»For os er det jo et spørgsmål om at skabe sammenhæng mellem omsætningstiden på et produkt, og den tid vi har til at betale kreditten på de varer, vi har stående i

butikken. Vi har pt. et mismatch mellem en del af varegruppernes omsætningshastighed og betalingstiden, og derfor har vi valgt at ændre vores aftaler med de leverandører, hvis varer har en lang omsætningsstid.«

Vil knække nakken

Men uanset om virksomhederne vælger at forhandle sig frem til en lavere pris eller længere betalingstider, ender problemet hos leverandørerne, påpeger Jens Brendstrup, cheføkonom i Dansk Erhverv.

»Længere betalingstider stiller jo krav til at leverandørerne enten har en stor kassebeholdning eller en velvillig bank, der kan yde mellemfinansiering, og det sidste er jo

et stort problem i og med, at bankerne i stort omfang har lukket ned for mellemfinansiering. Der er mange virksomheder, der er fanget i den her situation.«

Han spår, at flere af de mindre leverandører i sidste ende vil knække nakken på de aftaler, de indgår ved forhandlingsbordet.

»Den skærpede konkurrence og prisfokuseringen gør det ekstremt svært at drive virksomhed. Jo længere krisen varer, jo flere virksomheder vil bukke under, og det er jo netop forhold som disse, hvor de presses på prisen og vilkårene, der tvinger dem til at lukke.«

vibj@berlingske.dk

»Vi laver ikke aftaler for at støtte andre virksomheder«

Carlsberg er en af de virksomheder der for nylig har sat sig til forhandlingsbordet og ændret betingelserne over for en række leverandører.

»For os er det vigtigste at forbedre likviditeten,« lyder det fra bryggerigiganten.

Af Vibeke Daell Bjerrum

Livet som Carlsberg-leverandør er blevet knapt så sjovt det sidste stykke tid. Som mange andre virksomheder har bryggerigiganten nemlig sat sig til forhandlingsbordet og lavet nye aftaler med en række leverandører, ligesom der er blevet tyndet voldsomt ud i antallet af samarbejdspartnere. Alt sammen i kampen for at forbedre likviditeten og slippe helskindet gennem krisen.

»Før havde vi 1.900 forskellige leverandører og et hav af forskellige aftaler, hvor vores afdelinger havde indgået separate aftaler med den samme leverandør. Alt det forsøger vi at rydde op i nu, ved at benytte færre leverandører og samle vores indkøb betydeligt,« siger Jens Bekke, der er kommunikationschef i Carlsberg.

Han ønsker ikke at løfte sløret for, hvor mange leverandører Carlsberg har skåret fra, men fortæller, at de, der er tilbage, har fået anderledes



og lidt skarpere arbejdsvilkår. Bryggerigiganten har nemlig også forlænget sine betalingstider. Hvor leverandørerne før fik deres betaling et sted mellem en og tre måneder efter levering går der nu minimum 60 dage, før Carlsberg betaler.

Hårdt for de små

»Det betyder jo store besparelser for os, for så længe pengene er her, skal vi ikke betale for at låne dem i banken,« siger Jens Bekke.

Dansk Erhverv spår, at de prisnedsættelser og hårde leverandørbetingelser mange virksomheder får forhandlet sig frem til i sidste ende kan komme til at betyde døden for en række af de mindre virksomheder. Men det kan man desværre ikke tage hensyn til hos Carlsberg, siger Jens Bekke.

»Vi laver ikke aftaler for at støtte andre virksomheder. For os er det vigtigste at sikre, at vi får det, vi skal bruge til en god pris og for at forbedre likviditeten.«

vibj@berlingske.dk

Carlsberg vil have færre underleverandører og vente længere med at betale dem. Dansk Erhverv forudser lukning blandt mindre virksomheder, hvis flere af de store virksomheder gør som bryggerigiganten. Foto: Erik Refner